الشركة العربية
للإعلام العلمي
(شعاع)
القاهرة
ج.م.ع
للمشتركين فقط
رئيس التحرير: نسيم الصمادي



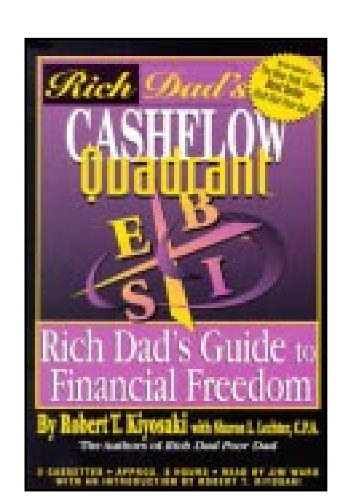
فبراير
(شباط)
2000
السنة الثامنة
العدد الرابع
العـــدد 172
www.edara.com

استثمـــار

رباعية التدفقات النقدية:
كيف تكسب الثروة وتحقق الحرية المالية

تأليف : روبرت كويساكي وشارون ليختر

اقرأ في هذا العدد



هناك أربعة أنواع أو أربعة مجالات لإدارة مصادر الدخل وكسب المال وتحقيق الثروة هي :

النوع الأول: إدارة الوظيفة

يوفر هذا المصدر دخلا ثابتا. وكلمة ثابت في نظرنا سلبية وليست إيجابية. فالثبات ضد النمو، كما هو الإحساس بالأمان ضد المخاطرة. ويركز أصحاب هذه الفئة على ضمان مصدر دخل ثابت يسمى (المرتب). ويحرص هؤلاء على الأمان الوظيفي أكثر من حرصهم على زيادة دخولهم.

النوع الثاني: إدارة العمل الحر

يعتمد أصحاب العمل الحر على أنفسهم في كسب دخولهم وتأمين وظائفهم. فهم يتقاضون أجورهم عن الخدمات التي يقدمونها ولا يخضعون لأي سلطة تتحكم في أعمالهم. أي أنهم مستقلون ماليا. إذ يركزون على زيادة أجورهم ونادراً ما يوظفون الآخرين لديهم.

النوع الثالث: إدارة الأعمال

وهم أصحاب الشركات والمؤسسات المالية والتجارية. وعلى عكس أصحاب العمل الحر، فهم يحيطون أنفسهم بالموظفين الذين ينوبون عنهم في أداء أعمالهم. وبدلا من أن يتدخلوا مباشرة في كسب المال، نجدهم مشغولين في العثور على الموظفين المناسبين. ويمكن القول بأن رجل الأعمال يكون ثروته من خلال استغلال وقت الآخرين.

النوع الرابع: إدارة الاستثمار

وهم كبار رجال الأعمال الذين يستثمرون أموالهم في كسب المزيد من المال. فهم يستثمرون أموالهم في المجالات والشركات التي تدر أرباحا متواصلة بغض النظر عن الطريقة التي يقضي بها وقته الخاص.

الأذكياء هم الذين يضاعفون الوقت الذي يقضونه في الأنشطة الخاصة بكسب الدخل من المصدرين الثالث والرابع، وهم يؤمنون بأن الأصول هي التي تولد المال، والهدف الرئيسي بالنسبة لهم هو بناء الأصول التي تجلب لهم تدفقا نقديا يغطي تكاليف ونفقات الحياة أو يزيد عنها بكثير.

من الواضح من التقسيم السابق أن الثروة الحقيقية تقاس بالوقت وليس بالمال. فالثروة هي مقدار الوقت الذي تستطيع فيه الاحتفاظ بمستوى معيشة معين بدون زيادة المجهود البدني الذي تبذله، وكلما كانت هذه الثروة أكبر كلما زاد حجم الحرية المالية التي تتمتع بها.

وسائل تحقيق الثروة

أولا : فهم أنماط التدفق النقدي لدى الفقراء ومتوسطي الدخل والأغنياء

يستهلك أغلب أفراد محدودي الدخل دخولهم في تلبية احتياجاتهم الأساسية، فلا يبقى لديهم أي أصول تدر دخلاً. ويشغل أفراد الطبقة الوسطى وظائف توفر لهم دخولا مرتفعة، وهم ينفقون هذه الدخول على شراء المنازل والسيارات وغيرها من وسائل الحياة، وكلما زاد دخلهم زاد إنفاقهم. أما الأثرياء فهم لا يفكرون إلا في الأصول التي تولد تدفقا نقديا في شكل رؤوس أموال وأرباح أسهم وعوائد التوكيلات. ولهذا فإن الأصول التي يمتلكونها هي التي تحدد مستوى الدخل، وليس مقدار المجهود الذي يبذلونه في أعمالهم.

ثانيا: معرفة الأنواع الثلاثة للأنظمة التجارية

لا يمكن للإنسان أن ينتقل من المربعين الأول والثاني (الوظيفة والعمل الحر) إلى المربعين الثالث والرابع (إدارة الأعمال والاستثمار) إلا بإنشاء نظام تجاري. ويعتبر هذا النظام جسرا للعبور من المصدرين الأول والثاني إلى المصدرين الثالث والرابع حيث تتحقق الحرية المالية.

وهناك ثلاثة أنواع من الأنظمة التجارية وهي :

1- **إنشاء مؤسسة أو شركة مستقلة.** وأفضل طريقة لتحقيق ذلك هو العمل في مؤسسة قائمة لاكتساب الخبرة أو إعداد دراسة للمشروع وتحديد الفرص والمخاطر وكل الاحتمالات.

2- **حقوق الامتياز.** يمكنك شراء حق الامتياز من استخدام الأسم والنظام التجاري لشركة قائمة بالفعل. وفي هذه الحالة ينحصر حجم التحدي الذي تواجهه في الوصول لأفضل تشغيل ممكن للأعمال التي ستنفذها. وعليك هنا تشغيل النظام بالطريقة التي يقترحها الخبراء، دون أن تحاول الخلط بين آرائك الشخصية ونظام الشركة الأم صاحبة الامتياز. فإذا كنت مقتنعا بأفكارك فمن الأفضل أن تؤسس شركتك أو نظامك الخاص لتختبر أفكارك الخاصة.

3- **الانخراط في شبكة تسويق.** وهنا تنضم إلى نظام يعمل بالفعل لتصبح جزءا من شبكة توزيع أكبر. ولكن هذا العمل يحتاج جهدا خارقا في بدايته. ويجب أن تتوافر في برامج شركة التسويق التي تختارها المعايير الخمسة التالية :

- وجود سجل تاريخي حافل بالنجاح.
- الايمان بفرصة النشاط التجاري المطروح.
- توافر برامج تدريب وتعليم طويلة المدى.
- وجود برنامج استشاري قوي وفعال.
- جذب الأفراد الذين تحترمهم.

ولابد أن يكون الانضمام إلى شبكة تسويق هدفا بعيد المدى، حيث ستبذل وقتا كبيرا في بناء قاعدة عملائك، وإذا سار كل شيء حسب الخطة المرسومة، فسيحقق لك هذا الاستثمار زيادة كبيرة في الدخل على المدى البعيد.

كسب الثروة يحتاج إلى تعليم والتعليم لدينا لا يُعلم

نحن الآن في عصر المعلومات، وهو عصر يتيح العديد من الفرص لزيادة العائد المالي أكثر من أي عصر مضى، ولن يستطيع أحد تحديد هذه الفرص واستغلالها على الوجه الأمثل سوى أفراد النوعين الثالث والرابع، أي أصحاب الشركات والمستثمرون. وحتى يستطيع المرء أن يحقق النجاح في عصر المعلومات فهو يحتاج إلى معلومات عن الطرق الأربعة لكسب الدخل، ومما يثير الأسف هو أن مدارسنا ما زالت تعيش بتقاليد العصر الصناعي وتعد الطلبة لمصدرين فقط من مصادر كسب المال وهما : الوظيفة والعمل الحر.

ثالثا: القدرة على التمييز بين الفئات السبعة للمستثمرين

يمكن تصنيف المستثمرين حسب خبرتهم ومعرفتهم المالية إلى سبع فئات:

- **فئة المستثمرين**: الذين لا يمتلكون شيئا لاستثماره، حيث ينفقون كل ما يكسبونه، وهم لا يعرفون شيئا عن طرق الاستثمار، وحوالي نصف عدد الأفراد البالغين مستثمرون من الفئة الأولى.
- **فئة المقترضين**: يعتقدون أنهم يستطيعون حل مشكلاتهم المالية عن طريق الاقتراض، فتجد كل ممتلكاتهم ناتجة عن قروض. وهم يظنون أن قيمة أصولهم الأساسية سترتفع ارتفاعا خياليا. وهؤلاء ينفقون أكثر مما يكسبون وينحون دوما باللائمة على دخلهم المحدود وفوائد البنوك.
- **فئة المدخرين**: وهؤلاء الأفراد يدخرون الآن ليشتروا نقدا في المستقبل، وخشيتهم من الديون تجعلهم لا يرغبون في المخاطرة برؤوس أموالهم بأي شكل من الأشكال، ويفضلون الفائدة التي يحصلون عليها من البنك عن العائد الذي قد يجنونه من الدراسة التفصيلية لخيارات الاستثمار.
- **فئة أذكياء المستثمرين**: وهم يتسمون بالذكاء والمهارات الخاصة في مجالهم ولكنهم يفتقرون إلى الخبرة الكافية للاستثمار. فهم يعتمدون على المستشارين ويتسمون بالشك. ولأنهم يخشون الفشل، تجدهم يخوضون في كل مجالات الاستثمار حاسمة أو عزم أكيد. ويتطلع هؤلاء إلى مشروع كبير يريحهم مدى الحياة. وعندما يتحقق لهم ذلك تجدهم لا يشعرون بذلك ولا يعترفون به.
- **فئة المستثمرين طويلي النفس**: وهم مستثمرو المدى الطويل ويتسمون بالصبر والخطط الطويلة المدى. ويستثمرون أموالهم في زيادة تعليمهم وخبراتهم ثم يتحركون بعد ذلك بثقة وحرص.
- **فئة المستثمرين المحنكين**: وهم عباقرة في شئون المال والاستثمار ويعرفون ما تحتاجه الأسواق ويربطون الاستثمارات ببعضها البعض، كما يربطون بين مجالات وأنشطة استثمارية متعددة. كما ينظمون استثماراتهم بطريقة تقلل من أعبائهم الضريبية ويحددون مجالات استثماراتهم حسب المخاطرة المتوقعة.
- **فئة الرأسماليين**: الذين يصنعون المال صناعة عن طريق إدارة وتشغيل أموال ومواهب وأوقات الآخرين. وهم بذلك يخلقون فرص استثمار وفرص عمل لأنفسهم وللآخرين، فيكونون ثروات ضخمة.

رابعا: فهم الطبيعة الحقيقية للمال

ما تراه العين في حركات التعامل المالية جزء صغير جداً من الصورة الحقيقية لما يحدث في الواقع، وتعتبر الأشياء الخفية التي لا تراها العين مثل طبيعة الحركة المالية والديون وعوامل المخاطرة والسوق وغيرها على درجة كبيرة من الأهمية. ولكي تدرب عقلك على تصور الحركة الحقيقية للمال يجب أن تكتسب الخبرات التالية:

1- تعلم استخدام لغة ومفردات وحركات من يتعاملون في البيع والشراء بشكل مستمر واجعلهم عالمك وقاموسهم اللغوي مألوفا لديك.
2- تعرف على مواطن المخاطرة، فالجهل أو اتباع نصيحة غير سديدة أو عدم دراسة الأمور بتأن من أخطر ما يواجه المستثمرين. أما استثمار أموالك في أنشطة تجارية أنت على دراية ومعرفة جيدة بها فليس من الخطر في شيء.
3- تعلم كيف تجعل الأرقام تتكلم، وتعامل مع الأرقام لمدة طويلة حتى يصبح التعامل معها عادة شخصية.
4- عندما تفكر في أمور الأصول والخصوم، تعلم أن

أنا لا أدع تعليمي يتداخل مع تعلمي
«مارك توين»

التحكم في شركتك ربما يكون صعبا ومعقداً في البداية، وهناك الكثير الذي يجب أن تتعلمه بغض النظر عن حجم معلوماتك وخبرتك، فالتعلم عملية تستمر مدى الحياة، والحقيقة المؤكدة هي أن أصعب شئ في العملية برمتها هو البداية، وبمجرد أن تقرر الالتزام ستصبح الحياة أسهل، فإدارة شركة ليست بالأمر الصعب كما تتصور.

الشيء قد يكون من الأصول لشخص ما وقد يكون من الخصوم لشخص آخر. فمثلا المنزل الذي عليه قروض أو أقساط يعتبر من أصول البنك الذي أقرض المال ويعتبر من خصوم المقترض. فتعلم كيف تعد ميزانيتك وتوضح عليها الأصول والخصوم.

5- تعلم كيف تجعل الآخرين مدينين لك. فإن لم تع هذه القاعدة البسيطة فستجد نفسك مدينا للآخرين.

6- عند اتخاذ أي قرار للاستدانة أو الخوض في أي مخاطرة تأكد أنك حصلت على المال الكافي لفعل ذلك.

7- افصل دائما بين الحقائق المالية والآراء الشخصية، فالعديد من الأفراد يظلون طوال حياتهم يتعاملون مع قواعد وفروض ما هي إلا اقتراحات شخصية لأناس آخرين مثل:

- الاستثمار أمر محفوف بالمخاطر
- لابد من تنويع مصادر الاستثمار
- إنهم يعيشون في منزل فخم، لابد أنهم أغنياء
- احصل على وظيفة آمنة ومضمونة وتمسك بها طول حياتك
- ليس من الممكن أن يصبح كل الناس أغنياء.
- لم أكمل تعليمي الجامعي، ومن الصعب أن أصبح غنيا.

والفرق بين الحقائق والآراء الشخصية واضح وبسيط جدا، فما يمكنك الاستدلال عليه بالأرقام هو من الحقائق وأي شئ خلاف ذلك فهو من الآراء الشخصية.

كيف تفكر كرجل أعمال

لكي تفكر بعقلية رجل الأعمال عليك أن:

أولاً: تنظر إلى الثروة من منظور مختلف

عملية الانتقال من المصدرين الأول والثاني إلى المصدرين الثالث والرابع لكسب الدخل، تشبه التحرر من إدمان عمل أو عادة أو مادة ما. فكل ما في حياتهم وعاداتهم وشخصياتهم يشدهم للخلف ويعوقهم عن إنجاز عملية التحول.

اعتاد معظم الناس على كسب المال نتيجة للجهد البدني. وتفضل أغلب الثقافات هذه الطريقة باعتبارها الطريقة المثلى لاستغلال الوقت. بل وتركز معظم نظم التعليم على تخريج موظفين لا مستثمرين. ويجتاح أغلب الناس خوف فطري من الفشل بسبب المفاهيم الثقافية التي تربوا عليها منذ نشأتهم. وعلي العكس من ذلك نجد رجال الأعمال الناجحين يبنون نظم أعمال رغم كل المخاوف التي اجتاحتهم وشعروا بها في البداية.

ويكمن وجه التناقض في أن العديد من الناس يترددون في اقتحام المصدرين الثالث والرابع من مصادر الدخل بسبب شعورهم بأن الوظيفة تحقق لهم أمانا أكبر، وعند إمعان النظر في هذا الرأي يتضح أن الدخل الوظيفي محفوف بقدر أكبر من المخاطر للأسباب التالية:

1- إذا مرض الموظف أو ترك العمل لأي سبب من الأسباب فسيفقد مصدر دخله الوحيد.

2- يعلم الأفراد أصحاب المصدرين الثالث والرابع لكسب الدخل كيف يقرءون الأرقام ويستخدمونها في اتخاذ قراراتهم. أما أصحاب المصدرين الأول والثاني فلا يستطيعون ذلك. بل ويضطرون إلى قبول آراء الآخرين والتسليم بها وكأنها حقائق غير قابلة للنقاش.

3-أصحاب الوظائف الثابتة والذين يعتمدون على أنفسهم في كسب دخولهم يميلون إلى التفكير بأنماط متكررة وليس في ضوء الأرقام الثابتة والحقائق المؤكدة. وتجدهم يكثرون من العبارات المطاطة ويعيشون على أشباه الحقائق مثل:

- اقترض أكثر لتدفع ضرائب أقل.
- يجب أن يكون منزلك هو أكبر استثماراتك.
- اشتر الآن لأن الأسعار في ارتفاع مستمر.
- اتجه إلى الثراء بالتدريج وليس قفزة واحدة.

ويفكر المستثمرون دائما بالأرقام، ولأنهم خبراء في الأمور المالية ويستطيعون استخدام الأرقام بدقة يمكنهم إدراك خداع هذه العبارات التي تتردد على كل لسان بلا وعي أو إدراك.

متى تربح؟

أنت تربح عندما تشتري وليس عندما تبيع، ولهذا يجب أن تدرك أن الديون أو المخاطر لأي شئ لا يكون لها معنى إلا في يوم شراء هذا الشيء، سواء تحسن الاقتصاد أم لا. فالصفقة الجيدة هي التي يكون لها قيمة اقتصادية حقيقية في أوقات انتعاش الاقتصاد وفي أوقات الكساد أو الركود أيضا.

ثانياً: طريقة التفكير أهم من طريقة العمل

تعتبر طريقة تفكير المرء في حياته أهم من الأعمال التي يفعلها. وذلك ببساطة لأن التفكير يسبق التنفيذ. للانتقال من المصدرين الأول والثاني (الوظيفة الثابتة والعمل والحر) إلى المصدرين الثالث والرابع (الإدارة والاستثمار) يحتاج أصحاب الوظائف الثابتة (الموظفون) إلى إشباع احتياجاتهم الأساسية للأمان عن طريق تطوير مهاراتهم وقدراتهم الفكرية في الأمور المالية. أما أصحاب المهن الحرة فيحتاجون إلى تعويض حبهم للتميز وسيطرتهم الحالية على النتائج. ولن يتحقق ذلك إلا من خلال تطوير مهارات التفكير الشخصية والذكاء في المسائل المالية.

وربما لا يدرك الكثير من الناس أهمية وتكوين الذكاء المالي، ويمكن القول أن الذكاء المالي هو حصيلة 90٪ من مهارات التفكير الشخصية و 10 ٪ من المعرفة المالية المتخصصة.

وتستطيع العواطف أن تسيطر على التفكير العقلي والمنطقي بسهولة. ويرى علماء النفس أن المشاعر أقوى من المنطق أربعة وعشرين مرة. لا سيما في حالات الصراع الداخلي. وتؤدي المشاعر دائما إلى ظهور واتخاذ وجهات نظر متباينة تماما.

إن الانتقال من مصدر دخل إلى آخر لابد وأن يحدث داخل الإنسان قبل أن يبدأ بتنفيذه. ومن الأفكار التي يجب أن يضعها المرء نصب عينيه ما يلي :

1- عندما تشعر بالإحباط تذكر أنه : «يمكنك التراجع في أي وقت، فلماذا تتراجع الآن؟»، فإذا لم يكن هناك ثمة سبب سوى الخوف من التغيير الذي يحدث فلا تتراجع أبدا.

2- عندما تشعر بالخوف من الخسارة تذكر أنه « لكل جواد كبوة والعمالقة يتعثرون ويسقطون، ولكن الديدان الصغيرة لا تتعثر لأنها تحفر وتزحف» أي لابد من دفع فاتورة النجاح التي تتمثل في بعض الخسائر الطفيفة من حين لآخر.

3- يحاول الشخص الفاشل منع أسباب الفوز والنجاح من مساعدته على تحقيق أهدافه. أما الشخص الناجح فيتغلب على كل عوامل الفشل، ويركب أمواج النجاح.

4- يتوقع الفاشل أن يحصل على نتائج مختلفة من نفس العمل، ويعرف الناجح أن النتائج المختلفة لا تأتي إلا من أفعال مختلفة. فلن تتغير النتائج إلا بتغير الأفكار والأفعال.

ثالثاً: بدلا من أن تكون عميلا للبنك، كن البنك نفسه

يمكن القول بأن البنك هو المحور الأساسي في دنيا التجارة والأعمال، فهو الطرف الذي يمتلك الأصول التي يدفع ثمنها شخص آخر، ولا يكون الإنسان مثل البنك إلا إذا كان من أصحاب الدخلين الثالث والرابع.

فكيف يكون الإنسان مثل البنك؟

للإجابة عن هذا السؤال نسوق الأمثلة العملية التالية :

1-في العقارات:

- ❁ حاول أن تشتري منزلاً يساوي 100 ألف جنيه بمبلغ 80 ألف جنيه. ادفع منها 10 آلاف جنيه، والباقي على أقساط.
- ❁ حاول بيع المنزل لن يدفع مائة ألف جنيه نقدا.
- ❁ بهذه العملية يمكنك تسديد 70 ألف جنيه أقساط وتحتفظ بسيولة قدرها 30 ألف جنيه.

2-في الأراضي:

- ❁ اشتر قطعة أرض مساحتها 87 فدانا وعليها منزل قيمته 115 ألف جنيه.
- ❁ بع المنزل و 30 فدانا من الأرض بمبلغ 215 ألف جنيه.

«عين العقل»

يستثمر95 ٪ من الناس بأعينهم ويستثمر 5٪ فقط بعقولهم. ولكن «عين العقل» تعني أن نستثمر بالاثنين معا. إلا أن بعض الناس يخوضون مجال الاستثمار ليحققوا الثراء بسرعة غير منطقية. وبدلا من أن يصبحوا من المستثمرين ينتهي بهم الأمر مع الحالمين أو النصابين. وعليك أن تقدح زناد فكرك ليرى عقلك ما لا تراه عينك، وترى عينك ما لا يتصوره عقلك.

❁ سدد الضرائب المستحقة بمبلغ مائة ألف جنيه وستجد نفسك في النهاية تمتلك قطعة أرض مساحتها 57 فدانا ومبلغا نقدي لا بأس به.

3. في المؤسسات والشركات:

❁ سجل في عقد شركتك ولوائحها الداخلية ما نصه أن الشركة مسئولة عن سداد كل نفقاتك المالية. وهكذا تقتطع كل نفقات حياتك من الضرائب.

4. في خصخصة الشركات:

عند طرح أسهم شركة عامة للجمهور في عملية بيع أولي للأسهم، فإن تقييم السوق لسعر السهم يكون تقييما صعبا. فرغم تقديم كل المجموعات المتنافسة على الشراء لأسباب تقديرها لقيمة السهم، تظل تلك القيمة مجرد تخمين يحتمل الصحة والخطأ.

المبدأ الأساسي في كل هذه العمليات واحد، وهو أنك عندما تستدين مبلغا من المال تأكد أولا من أن مبلغ الدين صغير جدا، وإذا قررت استدانة مبلغ كبير فتأكد من وجود من يضمنك إزاء سداد هذا الدين. وإذا ما قررت الاستدانة والمخاطرة في نفس الوقت فتأكد أنك ستحصل على المبلغ الذي دفعته في نهاية الأمر.

وهكذا يتفنن الأثرياء في إيجاد طرق مختلفة لاستغلال القانون لصالحهم، أما متوسطو الحال فلا يجدون الوقت الكافي ليتعلموا كيف يستفيدون من القوانين في خدمة مصالحهم. بل يبقون مشغولين بالعمل المضني والمتواصل لتسديد ديونهم.

سبع خطوات لبناء ثروتك

الخطوة الأولى: كن صاحب القرار الأول والأخير في حياتك

المدير التنفيذي لأي شركة هو المسئول عن تحقيق النتائج بالموارد المتوفرة، ،وهذا هو بالضبط هو المفهوم الذي تحتاجه في التخطيط لمستقبلك المالي، لذا :

❁ تعرف على وضعك المالي الحالي وحدد خطتك وجهز كشف حساب شخصي من وقت لآخر.

❁ حدد وجهتك في المستقبل بحيث تضع أهدافا واقعية يمكن تحقيقها في غضون 12 شهرا أو 5 سنوات، وذلك طبقا لكشف الحساب الشخصي السابق.

الخطوة الثانية: حاول زيادة تدفقاتك النقدية باستمرار

لن تجدي زيادة الدخل إذا لم تقترن بتقليل الديون. وهنا عليك بما يلي :

1- ادفع لنفسك نسبة من دخلك تضعها في حساب ادخارات الاستثمار ولا تسحبه مهما كانت الأسباب.

2- تخلص من كل الديون ومن مصادرها. وهذه بعض الإرشادات :

❁ الغ كل بطاقات الائتمان ما عدا بطاقة واحدة.

❁ سدد كل مشترياتك ومصروفاتك في نفس الشهر. ولا تشتر أي شيء لا تستطيع سداده فورا.

❁ جد عملاء يزيدون دخلك بنسبة 20٪ شهريا، واستثمر الزيادة في سداد الديون لا في زيادة المشتريات.

❁ خصص الدخل الزائد في سداد ديون والتزامات أحد ديونك أو إحدى بطاقاتك الائتمانية.

❁ بمجرد سداد كل ديونك الائتمانية، طبق نفس العملية على أقساط السيارة والمنزل.

استراتيجية «وارين بافيت»

«الاستراتيجية التي اتبعناها حتى الآن لا تتفق مع مبدأ التنوع المعروف (أي تنويع المحفظة الاستثمارية)، ولهذا السبب يرى بعض الخبراء أن استراتيجيتنا محفوفة بالمخاطر أكثر من الاستراتيجيات التي اتبعها المستثمرون التقليديون، ونحن لا نتفق مع هذا الرأي. نحن نؤمن أن سياسة تركيز الاستثمارات تقلل من حجم المخاطرة. والسبب هو تمكين المستثمر من المتابعة والراحة النفسية والدراسة العميقة للسوق أو المجال الذي يستثمر فيه. فضلا عن فهم الخصائص الاقتصادية والتقلبات والأبعاد الثقافية لتلك السوق، أو ذلك المجال.»

❀ بعد سداد كل الأقساط خصص المبلغ الشهري الزائد في الاستثمارات الذي يؤدي إلى زيادة الدخل.

الخطوة الثالثة: فرق بين كلمتي «مخاطرة» و «محفوف بالمخاطر»

المفهوم الشائع لدى الكثيرين هو أن الاستثمار «محفوف بالمخاطر» وأن الوظيفة الثابتة أكثر أمانا. وفي حقيقة الأمر أن كل شئ محفوف بالمخاطر إذا كنت تفتقر إلي الخبرة المالية. وحتى تتحكم في نسبة المخاطرة :

1-تعلم الفرق بين الأصول (مصادر تدفق النقود) وبين الخصوم.

2-اعرف كل ما يدور داخل أو خارج كشف حسابك المالي.

3-تعلم كيف تحول التدفق النقدي أو العمل إلى أصول تولد المزيد من التدفقات النقدية.

4-اقرأ وتدرب في الشئون المالية بمعدل 5 ساعات في الأسبوع من خلال :

❀ قراءة صفحات المال والاقتصاد في جريدتك اليومية والكتب المالية والتجارية.

❀ مشاهدة برامج المال والاقتصاد في التلفزيون.

❀ الاستماع إلي البرامج التعليمية في شرائط الكاسيت عن استراتيجيات وأفكار الاستثمار.

الخطوة الرابعة: اكتسب الخبرة اللازمة في مجال التجارة والاقتصاد

عندما تبدأ صغيراً وتتعلم كيف تحل المشاكل التي تواجهك فأنت تزيد خبرتك المالية والاقتصادية، وبذلك تزداد خبرتك أكثر وأكثر في التعامل مع الأرقام.

وهناك ثلاثة أنواع من المستثمرين :

❀ مستثمرون يستخدمون خبرتهم في حل المشاكل.

❀ مستثمرون يتبعون نصائح المحترفين.

❀ مستثمرون لا يعلمون شيئا عن الاستثمار.

المؤلفان:

روبرت كيوساكي:

مؤلف كتاب أب غني .. أب فقير (Rich Dad Poor Dad) ومؤسس شركة تعليمية دولية تعلم مبادئ التجارة والاستثمار. وهو مستثمر نشط في العقارات ومتخصص في تطوير الشركات ذات رأس المال الصغير، كما أنه متحدث بارع في مجالات التعليم المالي والاتجاهات الاقتصادية الواسعة.

شارون ليختر:

ومحاسبة معتمدة ومتخصصة في مجالات التعليم والنشر، قامت بنشاط كبير في تطوير صناعة الكتاب الناطق الإلكتروني والتقنيات الجديدة الرائدة لإعادة الأطفال إلى الكتاب وعادة القراءة .

Authors
Robert T. Kiyosaki
& Sharon L.Lechter
Title
THE CASHFLOW QUADRANT
Publisher:**TechPress,Inc.**
ISBN:09643856-2-7
Pages:251

ويتأرجح أغلب المستثمرين بين الأنواع الثلاثة في نفس الوقت :

ففي مجال تخصصهم هم مستثمرون من النوع الأول، حيث يحققون دخلا مرتفعاً عن طريق حل المشاكل التجارية أو تقديم المنتجات والخدمات.

ويمكنهم تخصيص جزء من أموالهم لمستثمرين آخرين كي يستثمروها، أي أنهم يتصرفون مثل النوع الثاني من المستثمرين في هذا المجال.

ويمكنهم أيضا تخصيص نسبة من الأصول للاستثمار في مجالات جديدة، لمجرد معرفة تلك المجالات أو لمجرد المغامرة.

وحتى توسع خبراتك الاستثمارية والإدارية :

❀ واظب على حضور الندوات والمؤتمرات المالية.

❀ تحدث مع سماسرة العقارات وجهز كشف حساب منتظم باتجاهات وهوامش ربح الأصول والممتلكات المختلفة.

❀ قابل سماسرة البورصة وادرس أشكال المشروعات والشركات التي يقترحونها.

❀ اشترك في مجلات وخدمات معلومات الاستثمار.

قابل الوسطاء التجاريين وادرس الشركات المعروضة للبيع، وحاول إعداد كشوف حساب بالتدفقات النقدية لكل منها.

❀ احضر ندوات شركات التسويق، وتعلم كيف يمكن تشغيل مثل هذا النوع من الشركات.

❀ واظب على مشاهدة المعارض التجارية المحلية والدولية.

❀ اقرأ وادرس كل شيء يمكنك قراءته أو دراسته عن المال والاقتصاد.

❀ ابحث عن الشركات التي تعاني من مصاعب مالية وتحدث مع أصحاب هذه الشركات عن التحديات والصعوبات التي يواجهونها، والأسباب المؤدية لها.

الخطوة الخامسة: تعامل مع المستشارين أصحاب الخبرات الحقيقية

كل الناس يتأثرون ويؤثرون فيمن يتعاملون معهم. فإذا كنت تريد أن تصبح من كبار المستثمرين، فعليك أن تعيش معهم وتصادقهم. وأصحاب الخبرات السابقة أنواع :

- فمنهم الإيجابي الذي يركز على الجوانب الايجابية.
- ومنهم من يركز على الأخطاء ويوضحها حتى يمكن تجنبها.
- ومنهم الشخصيات القيادية التي تعتبر قدوة تحتذى وتعمل على تشجيع الآخرين.

الخطوة السادسة: توقع الأخطاء وتقبلها

ستتعلم من أخطائك أكثر مما تتعلمه من قراراتك الصحيحة، فاحرص على الاستفادة من أخطائك وأخطاء الآخرين. وعليك أن :

1- تتوقع حدوث بعض الإحباطات الصغيرة وبعض العثرات على الطريق.

2- اعتبر النكسات والأخطاء جزءا طبيعياً من عملية التعلم.

3- كن أمينا مع نفسك، فإذا كنت تشعر بالإحباط، فعليك أن تعترف بذلك، ولا داعي للخجل من تجربة شئ جديد والفشل فيه.

ومن الطبيعي والمنطقي أن يمر المرء ببعض الاحباطات لتشجع أكثر وتدفع إلى آفاق أكبر وأكبر من النجاح في المستقبل.

الخطوة السابعة: لا تتراجع أبداً

سواء نجحت في الدراسة أم أخفقت، يمكنك النجاح في الحصول على الحرية المالية. ضع نصب عينيك فكرة واحدة فقط وهي أن العالم يتغير باستمرار. وحتى هؤلاء الذين استطاعوا أن يحققوا نجاحا في الماضي مضطرين الآن للتعلم والتكيف بنفس الأسلوب الذي تتبعه حالياً، وإلا فسيفشلون ويتخلفون عن الركب المتلاحق، ومن هذا المنطلق ففرصتك في النجاح مثل فرصة أي فرد آخر.

كل المطلوب منك هو أن تكون مستعدا للتضحية ودفع الثمن. وليس في هذا العالم شيء بلا مقابل. فهو عالم قائم على التوازنات والأخذ والعطاء. لكن اليد العليا خير من اليد السفلى، ومن يعطي يشعر بسعادة أكثر ممن يأخذ. وليس هناك خيارات ذات مثالية مطلقة. ولكن أن تكون مبادرا وفاعلا ومستعدا للتغيير أفضل وأقل خطورة من أن تكون متلقيا لأفعال الآخرين وضغوطهم الخارجية.



خلاصات كتب المدير ورجل الأعمال

نشرة نصف شهرية تصدر عن:
الشركة العربية للإعلام العلمي(شعاع)

ص.ب **4002** –القاهرة
مدينة نصر: **11727** – ج.م.ع
تليفون: **2633897 2 20**
تليفون: **4036657 2 20**
فاكس: **2612521 2 20**
مكتب الاسكندرية: **4254353 03**

الأردن– شعاع ت: **5534291** عمان
اليمن – سكاي نت ت: **206949** صنعاء
الإمارات – إكومان ت: **6263326** أبو ظبي
لبنان – المستشار الدولي ت: **399400** بيروت
الكويت – المجموعة للاستشارات ت: **2439291**
عمان – المعهد العماني للتدريب ت: **563303** مسقط
السعودية – مصادر ت: **6504053/6500824** جدة



تصدر (خلاصات)
منذ مطلع عام **1993** وتلخص باللغة العربية، أفضل الكتب العالمية الموجهة للمديرين ورجال الأعمال، مع التركيز على الكتب الأكثر مبيعا، والتي تضيف جديداً للفكر الإداري.
تهدف (خلاصات) إلى سد الفجوة بين الممارسات والنظريات الإدارية الحديثة في الدول المتقدمة، وبيئةالإدارة العربية.
حيث توفر لهم معرفة إدارية مجربة وقابلة للتطبيق

رقم الإيداع: **6454**
ISSN: 110/2357



كشاف العدد 172 - العدد الرابع لسنة 2000

العنوان: رباعية التدفقات النقدية

العنوان الفرعي: كيف تكسب الثروة وتحقق الحرية المالية

المؤلف: روبرت كويساكي وشارون ليختر

الناشر: تك برس

تاريخ النشر: أبريل 2000

عدد الصفحات: 251

الموضوعات:

- الاستثمار
- التمويل الشخصي
- التخطيط المالي
- إدارة الأموال
- التدفقات النقدية

الفهـــــــــــرس:

Title: The Cashflow Quadrant

Author (1): Robert T. Kiyosak

Author (2): Sharon L.Lechter

Publisher: Tech Press, Inc

ISBN: 09643856-2-7

Pages: 251

SUBJECTS:

- Investment
- Personal Finance
- Financial Planning
- Money Management
- Cashflow Management



الشركة العربية للإعلام العلمي «شعاع»